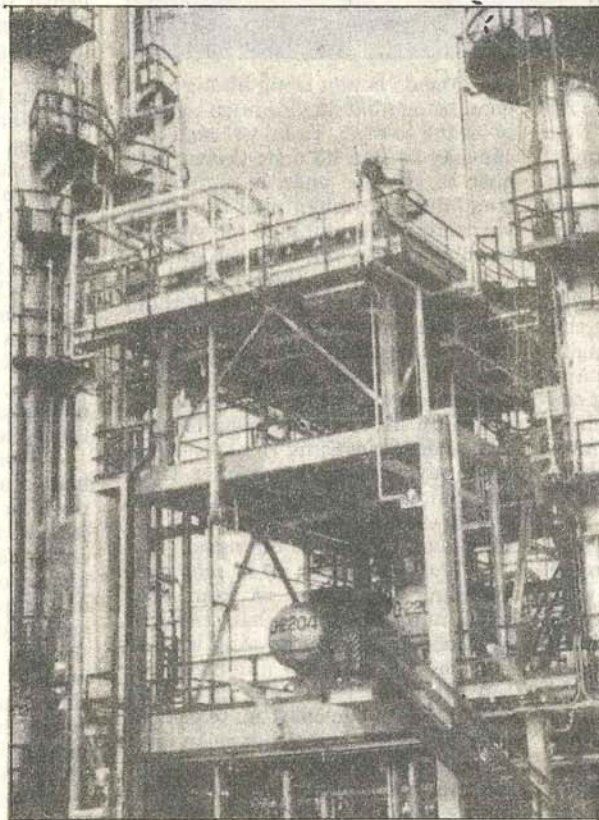


# MÃY Ý KIẾN VỀ VẤN ĐỀ HỢP TÁC QUỐC TẾ VÀ PHÁT TRIỂN NHANH

TS. LÊ KHOA



**T**rên thế giới ngày nay, có những nước đã phát triển đến giai đoạn hậu công nghiệp, như Mỹ, Nhật; có những nước chỉ mới đang bắt đầu quá trình phát triển, như Việt Nam. Do đó, cơ cấu kinh tế các nước rất khác biệt nhau: như tại Việt Nam thiếu vốn, tiền lương công nhân rất thấp, chỉ khoảng 30-50 USD/tháng, trong khi tại Mỹ khoảng 700 đến nhiều ngàn USD/tháng. Giá cả cũng rất khác biệt: Ở Việt Nam, giá nông khoáng sản sản xuất trong nước rẻ như bèo, còn giá hàng công nghiệp nhập đắt như vàng. Tại Mỹ, Nhật trái lại, vốn nhiều, tiền lương công nhân cao, giá hàng công nghiệp thấp còn giá nông khoáng sản lại cao. Thí dụ, tại Nhật giá gạo 1,5 USD 1 kg, mà nông dân vẫn chưa vừa lòng, ở Việt Nam, giá gạo xuất khoảng 0,25 USD/kg, nếu được 0,5 USD/kg, sản lượng lúa DBSCL lên 40-50 triệu tấn không khó. Tại các nước dầu hỏa như Ả Rập Saudi, tiền lương công nhân còn cao hơn Mỹ Nhật và các

nước này chuyên thuê công nhân, nhà thầu các nước khác xây nhà máy, nhà ở, đường sá, cầu cống cho mình. Tiền xuất dầu thô hàng nhiều chục tỷ USD/năm dùng không hết và các nước Ả Rập có nhiều dầu hỏa là các nước cho vay tiền trên khắp thế giới.

Khác biệt rõ rệt nhất giữa các nước kém mở mang như Việt Nam với các nước phát triển công nghiệp là trình độ khoa học kỹ thuật của ta rất thấp, còn của họ rất cao, ở Nhật,

hầu hết các loại hàng hóa đều sản xuất hàng loạt với những máy có công suất rất lớn, được tự động hóa và sắp xếp thành dây chuyền sản xuất: một đầu là nguyên vật liệu được đưa vào, tiếp theo là các nguyên vật liệu này di chuyển trên các băng tải qua các dàn máy tự động, cứ qua mỗi dàn máy, thì nguyên vật liệu thô lại đổi dạng, cuối cùng biến thành hàng cao cấp như tivi, honda, giá đắt như vàng. Còn ở Việt Nam, hàng hóa phần lớn được

sản xuất bằng tay, sản xuất vừa ít, vừa chậm, vừa xấu, giá thành cao.

## 1. Thị trường quốc tế và vấn đề hợp tác quốc tế

Có nhiều ý kiến ca ngợi thị trường tự do cạnh tranh. Nếu thế giới là một thị trường tự do cạnh tranh hoàn hảo, vốn, người, hàng, kỹ thuật được tự do di chuyển, thì một số công nhân Việt Nam sẽ di chuyển đến những nơi nào trả lương cao nhất để làm việc, như Nhật, Ả Rập Saudi... thay vì lãnh số lương thấp 30-50 USD mỗi tháng ở trong nước hiện nay. Việc này vừa giải quyết được áp lực dân số tại Việt Nam vừa giúp cho các xí nghiệp Mỹ, Nhật thuê được công nhân với lương rẻ. Các chủ nhân Nhật, Mỹ, Đức thay vì phải trả lương cao, thuế cao, mua nguyên vật liệu với giá cao tại xứ họ, sẽ di chuyển đến Việt Nam lập nhà máy, nơi đây tiền lương rẻ, giá một số nguyên vật liệu rẻ. Và người tiêu dùng Nhật, thay vì mua gạo trong nước với giá 1,5 USD/kg, sẽ đặt mua gạo tại Việt Nam, nơi đây, giá gạo rẻ. Như vậy vấn đề

chính là làm sao cho cơ chế thị trường tự do trên thế giới hoạt động tốt: việc này vừa có lợi cho Việt Nam mà cũng có lợi cho các nước phát triển cộng tác với Việt Nam.

Tuy nhiên, ai cũng biết rằng lý luận về thị trường tự do rất được đề cao, song từ việc đề cao này đến việc thi hành thì còn một khoảng cách khá xa. Người Nhật năm ngoái bị mất mùa, phải nhập gạo, chỉ mua với giá vài trăm USD/tấn, và đánh thuế nhập cao để cho giá gạo nhập cao hơn 1500 USD/tấn đồng thời cũng cho ngân sách của họ thu được nhiều thuế. Còn về việc thị trường nhân công, tại Mỹ cũng như tại Nhật có những luật hết sức gắt gao hạn chế việc nhập cư người ngoại quốc vào nước họ: nếu không có cuộc chiến tranh Việt Nam thì không có hơn một triệu người Việt đang sống hiện nay tại Mỹ. Thị trường thế giới về hàng, về nhân công, về vốn bị chia cắt thành các khối, có những quota nhập xuất hàng, có những ưu tiên, những đường dây mua và bán quen thuộc, cho vay, không dễ gì một nước mới đang phát triển như Việt Nam chen chân vào thị trường này.

Lấy thí dụ như thị trường gạo, thị trường gạo trên thế giới có nguyên tắc là tự do, nhưng ai cũng biết gạo Việt Nam phải bán rẻ hơn gạo Thái Lan vài ba chục USD/tấn mới tìm được thị trường. Còn về thị trường các hàng công nghiệp cấp cao, ai cũng biết rằng các nước phát triển thường có chính sách bán các hàng này nguyên chiếc thì giá thấp, mà bán phụ tùng thì với giá cao, để cho các nước đang phát triển không đi được từ việc mua phụ tùng rồi lắp ráp thành hàng nguyên chiếc, trong khi tự mình làm lấy một số bộ phận rồi, dần dần từ việc lắp ráp đơn thuần tiến lên việc sản xuất các hàng cao cấp nguyên chiếc. Riêng về hàng may mặc, một trong những nguyên nhân khiến cho loại hàng này bột phát trong mấy

năm gần đây tại Việt Nam là quota mà trước đây Liên Xô cũ dành cho Việt Nam, kể đến gần đây các nước Châu Âu đã dành cho Việt Nam một số quota hàng may mặc xuất khẩu qua nước họ. Nhưng Mỹ và Nhật - chưa dành quota hàng may mặc cho Việt Nam. Đặc biệt thương mại Nhật Việt Nam tuy phát triển nhanh, nhưng Nhật chuyên nhập hàng nông khoáng sản rẻ tiền của Việt Nam, và bán cho Việt Nam những hàng cao cấp với giá đắt.

## 2. Chiến lược hợp tác quốc tế

Chiến lược không phải tự nhiên mà thành hình, nó phải dựa vào quy luật thị trường tự do cạnh tranh, quy luật này hiện rất được đề cao tại ngoại quốc, vì vậy khi Việt Nam nêu quy luật này lên, họ sẽ không phủ nhận ít ra trên nguyên tắc. Trong khi tại Nhật, nông dân muốn duy trì giá gạo cao, các thị dân muốn giá gạo sụt xuống qua chính sách nhập gạo và hạ thuế đánh trên gạo nhập. Như vậy, người Nhật không nhất trí với nhau về vấn đề thuế đánh trên gạo nhập và quota nhập gạo hàng năm. Có một số kẻ hở trong thị trường Nhật, vốn trước đây chỉ dành riêng cho giới sản xuất Nhật. Từ các kẻ hở này, gạo DBSCL chen vào thị trường Nhật. Tương tự như trên, nếu như có một số nước nào đó chỉ muốn bán các loại hàng cao cấp dưới dạng nguyên chiếc với giá cao, thì không ít các nước "con rồng công nghiệp mới" muốn bán các phụ tùng rời của họ với giá hạ để tìm thị trường, tương tự như Việt Nam khi có nhiều gạo phải bán với giá hạ để chiêu khách hàng. Từ đó có thể hình thành một chiến lược hợp tác quốc tế mới có lợi hơn cho Việt Nam, thông qua sự thông tin, và dùng ngoại giao để yểm trợ cho phát triển nhanh.

Thông tin nhanh về giá cả là một trong những nguyên nhân giúp cho thị trường tự do hoạt động điều hòa. Khi giá cả được công bố rõ cho mọi người biết, thì không ai dại gì mua hàng với giá cao hơn giá

thông báo cũng như ít ai bán với giá thấp hơn giá thị trường, trừ trường hợp muốn bán tháo hàng để thu hồi vốn. Khi người tiêu thụ ở Nhật biết rằng giá gạo, hàng may mặc, trái cây tại Việt Nam rất rẻ so với giá các loại hàng trên tại Nhật, sẽ có áp lực đòi nhập các hàng trên từ Việt Nam đến xứ họ. Muốn vậy, giá cả tại Việt Nam cần được thông tin rộng rãi tại Nhật.

Chiến lược thông tin nhanh đi chung với chiến lược ngoại giao, không có gì quý bằng độc lập tự do, chúng ta đã có Nhà nước Việt Nam, thì chiến lược ngoại giao yểm trợ cho kinh tế, là biện pháp thiết thực nhất tăng cường hợp tác giữa Việt Nam và các nước trên thế giới. Ở đây, chúng tôi không đưa ra thêm ý kiến mới mà chỉ nâng lên thành lý luận một số kết quả tốt về chính sách "ngoại giao yểm trợ cho phát triển nhanh". Vào các năm 80, Việt Nam đã tranh thủ được viện trợ của Liên Xô cũ, hoàn thành một loạt công trình trọng điểm như Hòa Bình, Trị An, Dầu khí Việt Xô, Phả Lại, Bim Sơn, trồng mới gần 200.000 ha cao su, ký được quota xuất khẩu hàng may mặc sang Liên Xô cũ. Từ đó, kinh tế Việt Nam đã có một số tiến bộ, cân thương mại, cân vật tư như điện, ciment, xăng dầu cũng đã đáp ứng được với cầu. Sau năm 1990, Việt Nam đã tranh thủ được đầu tư quốc tế, với số lượng càng năm càng nhiều, từ vài trăm triệu cuối 90 lên đến trên một tỷ USD/năm hiện nay, ký được quota cung cấp hàng may mặc cho các nước Châu Âu. Tuy nhiên, rõ ràng rằng còn có nhiều việc phải làm: như chúng ta chưa ký được quota xuất hàng may mặc cỡ vài trăm triệu sang mỗi nước Nhật, Mỹ, Canada, chưa ký giao kèo xuất khẩu nhiều lao động sang các nước Ả Rập, đầu tư quốc tế còn tản mạn và chưa tập trung thành công trình có tác dụng kinh tế quyết định như cảng sâu Vũng Tàu, Dung Quất, các khu công nghiệp có kỹ thuật cao. Do

đó, chiến lược ngoại giao cần đi trước thêm một bước quyết định mới, thương lượng với ngoại quốc hợp tác với Việt Nam lập một loạt công trình trọng điểm, có tính cách kinh tế quyết định, như vào các năm cuối 90 Liên Xô cũ đã cùng với Việt Nam xây dựng Hòa Bình, Trị An, Dầu khí Việt Xô, Phả Lại, Bim Sơn, trồng mới gần 200.000 ha cao su, ký với Việt Nam quota nhập khẩu hàng may mặc Việt Nam. Đạt được bước tiến trên, kinh tế Việt Nam sẽ có những thay đổi quyết định.

Để chiến lược ngoại giao đạt kết quả tốt, cần phải có thực lực và giữ được độc lập và quyền tự chủ về kinh tế. Trong các chương trình hợp tác đầu tư với ngoại quốc, cần tăng phần đóng góp phía VN, giành được quyền làm chủ công ty và nhất là giành được cho các xí nghiệp VN quyền cung ứng 1 phần lao động, máy, nguyên vật liệu, như vậy sẽ tạo được thêm công ăn việc làm cho công nhân và doanh thu cho các xí nghiệp.

Tóm lại, sau khi đã đạt được độc lập tự do chúng ta dùng ngoại giao để yểm trợ cho phát triển nhanh. Thứ nhất là sử dụng lý luận thị trường tự do, được các nước Tây phương hết sức đề cao. Tiếp theo, lợi dụng mâu thuẫn nội tại trong các nước phát triển, chiến lược phát triển nhanh lấy ngoại giao mở đường cho việc tăng xuất khẩu hàng nội, thu hút đầu tư ngoại quốc vào các công trình trọng điểm và trong những công trình này giành phần cho lao động VN, hàng VN, các xí nghiệp VN có phần ăn chia trong các xí nghiệp liên doanh ấy. Những ý kiến trên, tuy chưa được đầy đủ, song cũng góp phần nhỏ vào việc tăng cường bang giao và hợp tác với ngoại quốc trong chiều hướng các bên đều có lợi. Và khi quyền lợi các bên đều được tôn trọng, sự hợp tác sẽ lâu dài và tình hữu nghị giữa VN và các nước càng năm càng thêm củng cố ■